HotelREZ celebra il suo decimo anniversario e si posiziona tra le prime 5 aziende più importanti del settore in Regno Unito.

HotelREZ Hotels & Resorts, una società basata in Regno Unito che rappresenta hotel indipendenti e unici a livello globale, festeggia quest'anno il suo decimo anniversario, annunciando il suo posizionamento tra le 5 compagnie più importanti di rappresentanza alberghiera nel Regno Unito e come catena leader a livello mondiale.

HotelREZ è stata fondata nel 2004 da Mark Lewis, un professionista e imprenditore del settore alberghiero. Nel corso dell'ultima decade la compagnia è cresciuta rapidamente, diventando una delle societa' leader di rappresentanza alberghiera dedicata al marketing e alla connessione tramite GDS di hotel indipendenti con agenti di viaggio a livello mondiale.

HotelREZ possiede un ampio portfolio clienti, con oltre 400 hotel in Regno Unito, che vanno da mansioni di campagna a business hotel nei centri città e boutique hotel unici. Ad oggi HotelREZ è tra le 5 compagnie più importanti in Regno Unito in materia di Sistemi di Distribuzione Globale (GDS), utilizzati da agenti di viaggio a livello internazionale. Tutti gli hotel di HotelREZ sono prenotabili sul codice HO.

In aggiunta al portfolio di hotel del Regno Unito, HotelREZ conta circa un centinaio di hotel e resort internazionali, tra i quali anche hotel italiani.

Mark Lewis, Fondatore e Proprietario di HotelREZ & Resorts, spiega:

"HotelREZ fu fondata dieci anni fa per ovviare alla mancanza di un genere di distribuzione personalizzata e di servizi marketing specifici per aiutare hotel indipendenti allo scopo di competere piu' efficacemente in un mercato sempre più globalizzato. Nel 2004, il mercato dell'online travel stava cambiando rapidamente il modo in cui i proprietari di strutture alberghiere dovevano vendere e promuovere le loro proprietà, e questo portò anche nuove e numerose opportunità per incrementare il revenue. Il core business di HotelREZ tanto allora come oggi, risiede nell'abilità di garantire agli hotel di mantenere la loro indipendenza e unicità, permettendo loro di competere meglio a livello internazionale."

Clicchi qui per una visualizzazione più ampia

Lewis continua affermando:

"Abbiamo messo in contatto i nostri hotel con agenti e partners preferenziali che non avrebbero lavorato con 1.000 hotel individualmente, ma che avrebbero collaborato con un'azienda di rappresentanza.

Attraverso le nostre collaborazioni con partners preferenziali, le attività di marketing e vendita, con agenzie, corporate brokers, consorzi ed agenti di viaggi online, possiamo incrementare il revenue dei nostri hotel anno dopo anno."

HotelREZ si concentra nel portare ogni hotel membro verso risultati che continuano a superare le loro aspettative, e questo spiega la ragione per la quale tanti clienti dell'azienda fin dall'anno di fondazione, continuano ad essere presenti.

"HotelREZ si impegna e si sforza per assicurarci di ottenere il massimo profitto, garantendo che i nostri ospiti abbiano un servizio sicuro ed affidabile al momento della prenotazione."
Debbie Guy, General Manager del Fanhams Hall Hotel, Ware, Hertfordshire.

"HotelREZ è esempio di professionalità e servizio al cliente-niente rappresenta mai un problema! Ci appoggiano, sono attenti e spesso ci indicano aree nelle quali possiamo migliorare la nostra presentazione e il nostro prodotto per incrementare il revenue".
Pamela Shaw, Group Revenue Manager per Hastings Hotels.

L'obbiettivo della compagnia è di crescere per mezzo di reputazione ed impegno nelle attività che svolge. In aggiunta, recentemente e' stato lanciato come parte della campagna per il 10° anniversario, una carta del cliente che precisa, i suoi impegni nei confronti degli albergatori. Clicchi qui per vedere la carta del Cliente di HotelREZ.

L'azienda ha poi lanciato una campagna di marketing che comprende due nuovi siti web (tra cui uno destinato esclusivamente alle prenotazioni online dei suoi hotel www.hotelrez.co.uk), un nuovo logo, un nuovo marchio (HotelREZ Hotels & Resorts) e una tariffa speciale chiamata Great Sale Rate (offrendo uno sconto del 10% sulla best available rate durante il 2014). Allo stesso modo, vengono organizzati concorsi mensili offrendo soggiorni in hotel di tutto il mondo, sia per i clienti, che per gli agenti, e vengono pubblicizzati su tutte le reti sociali della societa'.

Inoltre, HotelREZ Hotels & Resorts ha lanciato, insieme al suo nuovo sito web, un blog per albergatori nel quale gli esperti della compagnia forniscono notizie e suggerimenti per dare supporto agli hotel su diversi argomenti, inclusi marketing online, revenue, distribuzione e tecnologia.

Per ulteriori informazioni su HotelREZ Hotels & Resorts:

Mark Lewis è disponibile per interviste su un'ampia gamma di argomenti relativi all'industria alberghiera, inclusi i cambiamenti nei sistemi di distribuzione alberghiera e in materia di hotel indipendenti. Clicchi qui per maggiori informazioni

Per vedere i nostri hotel membri in tutto il mondo, clicchi qui

Per ulteriori informazioni ed immagini, vi preghiamo di inviare una mail a marketing@hotelrez.net